

あなたが既に持っている資源・情報・知識を活かそう

「買い手自身が気づき、アクションを起こすよう営業を組み立てる」

いつも社長から見積もりを依頼される秘密。街角で1個150円の「商品」または「売立たいやきを販売している」お店の経営者が売立をアップさせたいと考えました。第一に1人のお客様の単価を上げようとしたのです。ここで考えてください。あなたがこの立場ならどんな戦術を考えますか？

1個買ったお客様にもう1つ勧める、たいやきを大きくして価格をアップさせる、たいやき1個の値段を安くして販売数をアップさせる、おいしさを追求して価格を上げても満足してもらおうようにする、飲み物などとのセット販売をする……どれも

も悪くないでしょう。しかしいずれも現在売っているお客さまが気づいていない、あるいは気づいていても実行に移すことができない、あるいは実行に移すことができたとしても

この話は保険の法人新規開拓に通じます。多くの保険営業パーソンは法人契約を獲得するためにこんな発想が先行します。どんな提案をすべきか？ どんなトークで売り込もうか？ もちろん間違いではありません。

少しの発想転換で大きな成果

一味違う！

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライツ株式会社 内田 拓男 76

§ 筆者プロフィール §
立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソンのためのノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライツを設立。
◆Facebookで毎日「保険営業」に関する情報を提供中。
「内田拓男」で検索！お気軽に「友達リクエスト」してください。

真夏に賑わうスキー場もある！ 意外なところに眠っている 新規契約を獲得するための資源

一方で以前インタビューした法人開拓のスペシャリストは全く別の発想を優先させます。売る商品やトークなどは後回し。買手人の立場から営業を組み立てているのです。たいやきのケースと同じでポイント「気づき」と「アクション」。お土産でもおいしく食べられることを気づかせ、複数買った場合の価格表でアクションを促すように、一生懸命売り込むのではなく、一生懸命売らなくてもいいことをほめてあげることが大切です。

「売れる人は「受取人」を語るだけで保険が売れる」
真夏でもたくさんのお客さまが賑わうスキー場がテレビ番組で紹介されています。真冬にスキー場にお客さまが溢れるな

多くの営業パーソンはセミナーや勉強会に参加し、ライバルとは違う特別な提案やトークを追い求めます。もちろん間違いないですが、トップセールスパーソンは、みんなが既に知っている、持っている資源、情報、知識を活用して結果を出すのです。「受取人」：これを知らない保険営業パーソンは「500万円×法定相続人数」：保険業界に入らなければならぬ研修で習った1日目の研修で習ったような非課税の話でアプローチして多くの資産家、富裕層から大型契約を獲得している営業パーソンもいます。

どう保険を売るかを考えるより 保険の話に繋がる話題を持つ

なぜ不動産の話が自然に保険に繋がってしまうのか？
電球の付け替え、家電の移動など、安い金額で請け負う電器店があまりないです。しかし自分たちがすでに持っている「資源」に気づくことが大きな転機となりました。「山から見ると最高の星空！」と昔からこのスキー場にある「資源」をアピールすること

で今、日本中から観光客が押し寄せています。特別なことではありません。山の上にお客さまを連れて行き、星空を見せようというアイデアです。既に持っている「資源」に気づくこと！これは保険営業にも通じます。

「受取人」：これを知らない保険営業パーソンは「500万円×法定相続人数」：保険業界に入らなければならぬ研修で習った1日目の研修で習ったような非課税の話でアプローチして多くの資産家、富裕層から大型契約を獲得している営業パーソンもいます。

富裕層マーケットでは 資産全体に視野を広げて

「保険の話」ではなく「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式が欲しいという話になり、こちらにも買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式が欲しいという話になり、こちらにも買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式が欲しいという話になり、こちらにも買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式が欲しいという話になり、こちらにも買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。